

Zeitschrift:	Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie
Herausgeber:	Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie
Band:	61 (1954)
Heft:	1
Rubrik:	Handelsnachrichten

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 14.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

tende Industrie zur Risikotragung herangezogen würde. Wenn überhaupt, müßte man alle Nutznießer des Wirtschaftsaufschwungs einbeziehen: also nicht allein die Exporteure, sondern auch ihre Lieferanten, ihr Personal sowie die Handel- und Gewerbetreibenden, deren Umsatz sich dank der Kaufkraft der Exportarbeiter erhöhte, und nicht allein die Hotellerie, sondern auch die Tea-Rooms, die Sessellifte, kurz, das ganze Neben- und Hilfgewerbe des Fremdenverkehrs. Faktisch kommt die Zahlungsunion fast der ganzen erwerbstätigen Bevölkerung in der einen oder andern Weise wirtschaftlich zugute.

Rentabilität und Kalkulation. — Unter diesem Titel beschäftigte sich kürzlich die Deutsche Textilzeitung mit der Frage der Rentabilität in bestimmten Industriezweigen, zu denen wir auch die Seiden- und Rayonwebereien zählen möchten. Wir haben in den «Mitteilungen» schon verschiedentlich versucht, die Ursachen darzulegen, die dazu führten, daß die Rentabilität in der Seiden- und Rayonweberei zu Sorgen Anlaß gibt. Zunächst war es der Käuferstreik, der nach dem Korea-Boom die Lager anschwellen ließ und zu einem Wettbewerb führte, der fast ausschließlich auf Kosten der Preise geführt wurde. Nach dem Abbau der Lager und der damit verbundenen vermehrten Nachfrage hätte eine Erhöhung des Preisspiegels erwartet werden dürfen. Dies ist aber bisher nicht geschehen. Das Preisniveau hat sich für viele Erzeugnisse der Seiden- und Rayonindustrie nicht erholt und erreicht in vielen Fällen die sogenannte Kostengrenze nicht. Die Deutsche Textilzeitung fragt sich, welche Folgen aus dieser Lage gezogen werden müssen. Es sind grundsätzlich nur zwei Möglichkeiten offen: entweder man paßt die Kosten den Marktpreisen an, oder man versucht, die zu tiefen Preise nach oben zu korrigieren.

Bei einem Anpassen der Kosten an die erstarrten Marktpreise besteht die Gefahr eines Absinkens des Qualitätsniveaus, was für die Seiden- und Rayonwebereien nur ungünstige Wirkungen haben müßte. Sicher gibt es in jedem Betriebe noch einige Kostenfaktoren, die sich durch Rationalisierungsmaßnahmen senken lassen. Der vom Betriebswissenschaftlichen Institut der ETH durchgeführte Betriebsvergleich für die schweizerischen Seidenstoffwebereien soll den beteiligten Firmen in dieser Richtung Anregungen verschaffen. Es wird aber auch notwendig sein, mit der Veredlungsindustrie noch enger und vielleicht etwas «freundschaftlicher» zusammenzuarbeiten, um im gegenseitigen Interesse auch die Ausrüsttarife einer Prüfung zu unterziehen.

Auf der andern Seite wird es als wünschbar erachtet, daß die einzelnen Unternehmungen «mehr Mut zur Kalkulation» zeigen, wie sich die Deutsche Textilzeitung so nett ausdrückt. Wir sind uns allerdings bewußt, daß die-

ser Ratschlag bei dem äußerst scharfen internationalen Wettbewerb nicht leicht zu verwirklichen ist und insbesondere an die Einsicht der Verbraucher appelliert. Ueber eines wird man sich aber im klaren sein müssen: «Produzieren, ohne laufend die Kosten zu decken, ohne Reserven zu bilden, ohne die Amortisation für die Erneuerung und Modernisierung des Maschinenparks zu rechnen», bedeutet Vogel-Strauß-Politik.

Die amerikanische Handelspolitik. — Seit dem Amtsantritt der Regierung Eisenhower befindet sich die amerikanische Außenhandelspolitik in einem Stadium der Ueberprüfung. Während die Handelspartner der Vereinigten Staaten den Abbau der amerikanischen Handelschranken und die Vereinfachung der Zollformalitäten fordern, geht in den USA selbst eine intensive Auseinandersetzung zwischen den protektionistisch und den liberaler gesinnten Kreise vor sich.

In den Diskussionen über die Verlängerung des «Gesetzes über gegenseitige Handelsvereinbarungen», dessen Gültigkeit am 12. Juni 1953 ablief, wurden von den Protektionisten eine Verstärkung der Kompetenzen der Zolltarif-Kommission sowie Erleichterungen in der Anwendung der Ausweichklausel angestrebt. Zeitweise war die Erneuerung des Gesetzes überhaupt in Frage gestellt. Es gelang aber der amerikanischen Administration, die Verlängerung des Gesetzes um ein Jahr in nicht wesentlich veränderter Form zu erwirken. Damit ist wenigstens die Aufrechterhaltung der bestehenden internationalen Zollkonzessionen gesichert. Ein Schritt im Sinne der These «Trade not Aid», nach der die Wirtschaftshilfe durch eine Intensivierung des internationalen Handels ersetzt werden sollte, ist allerdings nicht gemacht worden.

Eine endgültige Festlegung des Kurses der amerikanischen Regierung in der Handelspolitik wird aber erst erfolgen können, wenn der Bericht der von Präsident Eisenhower anfangs Mai eingesetzten gemischten und überparteilichen Kommission zum Studium handelspolitischer Fragen vorliegt. Bis zum Frühjahr 1954 ist somit nicht mit grundsätzlichen handelspolitischen Entscheidungen der amerikanischen Regierung zu rechnen. Gerade solche Entscheidungen wären aber im Interesse einer besseren internationalen Wirtschaftszusammenarbeit dringend erwünscht. Die abwartende Haltung der amerikanischen Regierung bildet ein Hemmnis für die Verwirklichung der Pläne für die Wiederherstellung der allgemeinen Konvertibilität der Währungen und eines multilateralen Welthandelssystems, wird doch den USA in diesen Plänen eine wichtige Rolle zugewiesen. Auch der weitere Abbau der Handelsschranken im Rahmen des «Allgemeinen Abkommens über Zölle und Außenhandel» (GATT) dürfte dadurch stark beeinträchtigt werden.

Handelsnachrichten

Die Exportrisiko-Garantien im Ausland

In den «Mitteilungen» vom Oktober 1953 haben wir die Maßnahmen, welche die wichtigsten Textilländer auf dem Gebiete der Exportförderung erlassen haben, Revue passieren lassen und sind zum Schluß gekommen, daß es erwünscht wäre, wenn internationale Organisationen sich gelegentlich auch mit der Frage der Exportförderungsmaßnahmen befassen würden, um eine internationale Verständigung zu erzielen.

Seit dem Kriege spielen nun auch die Exportrisiko-Garantien in den verschiedenen Ländern eine immer größere Rolle. In unserem letzten Artikel haben wir diese Art von Exportförderung nicht behandelt, da die Exportrisiko-Garantie wohl am wenigsten umstritten ist.

Es ist nun das Verdienst der «Außenwirtschaft», durch H. Allenspach im Heft III vom September 1953 in einer gründlichen Studie vergleichende Betrachtungen über die Exportrisiko-Garantie in den wichtigsten europäischen Ländern angestellt zu haben, die auch für den schweizerischen Exporteur von Textilien wertvolle Erkenntnisse bringen.

Das kommerzielle Risiko, das alle Verlustmöglichkeiten umfaßt, deren Ursache in der Person des Schuldners liegt, ist kein spezifisches Exportrisiko und läßt sich auf Grund langjähriger Erfahrungen abschätzen. Das kommerzielle Risiko wird deshalb auch von privaten Versicherungsgesellschaften versichert. Das politische und wirtschaft-

Zum neuen Jahre

entbieten wir allen unsern Abonnenten und Inserenten, unsern geschätzten Mitarbeitern im In- und Ausland, den Mitgliedern der «Zürcherischen Seidenindustrie-Gesellschaft», denjenigen vom «Verband Schweizerischer Seidenstoff-Fabrikanten» sowie allen Mitgliedern des «Vereins ehemaliger Seidenwebschüler Zürich» und ebenso der Firma Orell Füssli-Annoncen

herzliche Glückwünsche und beste Grüße!

Wir danken für die uns im vergangenen Jahre dargebrachte Sympathie und Unterstützung bestens und wünschen allen unsern Freunden bei bester Gesundheit und friedlicher Arbeit ein erfolgreiches Jahr.

MITTEILUNGEN ÜBER TEXTIL-INDUSTRIE:
Redaktion und Administration

liche Risiko hingegen, das dem Einflußbereich der Exporteure und Importeure entzogen ist, gehört nicht zu den normalen Geschäftsrisiken und wird deshalb von privaten Versicherungs-Gesellschaften auf eigene Rechnung nicht versichert. Diese politischen Risiken können nur vom Staat übernommen werden.

Es ist auffallend, wie sich Prämien, Deckungsquoten, Art und Umfang der gedeckten Risiken und der interne Aufbau aller europäischen Exportrisiko-Garantien im großen und ganzen ähnlich sind. In allen Ländern werden, ungeachtet der verschiedenen Organisations-Formen, die politischen Risiken ausschließlich vom Staat getragen. Das ist auch dort der Fall, wo eine private Versicherungsgesellschaft für den Staat mit der Geschäftsführung beauftragt ist, wie in Deutschland, oder wo eine private Versicherungsgesellschaft zwar die politischen Risiken versichert, diese aber auf dem Wege der Rückversicherung wiederum dem Staat überträgt, wie in Holland und in Frankreich. Die kommerziellen Risiken hingegen können in einzelnen Ländern, wie in Großbritannien, Deutschland und Schweden, auf den Staat überwältigt werden. In andern Ländern besorgt ein gut ausgebautes Versicherungsgewerbe die Deckung der kommerziellen Exportrisiken, wie in Belgien, England und Holland. Einzig in der Schweiz ist eine Versicherung des kommerziellen Exportrisikos nicht gebräuchlich.

In letzter Zeit haben Schweden, Frankreich, Belgien und Holland sowie England, einen neuen Garantie-Typ geschaffen, welcher die Marktuntersuchung, die Werbung und die Errichtung von Konsignationslagern insbesondere im Dollarraum fördern. Der Staat übernimmt dabei ganz allgemein einen Teil der Verluste, die entstehen, wenn diese Vorkehrungen nicht vom erwarteten Erfolg begleitet sind.

In allen Ländern werden die Prämien differenziert und zwar je nach der Dauer der Garantie des Risikos und der wünschbaren Exportförderung. Nur die Schweiz zeichnet sich von allen übrigen Ländern durch eine schematische Regelung der Prämien aus, denn in der Schweiz betragen die Prämien — ungeachtet der Garantiedauer des Risikos und der gewünschten Exportförderung — immer 0,5 Prozent der Garantiesumme.

Wenn auch heute zu sagen ist, daß die Exportrisiko-Garantien in den meisten Fällen noch nicht den Charakter von Exportsubventionen besitzen, so ist doch mit dieser Gefahr bei Konjunkturrückgängen zu rechnen. Es ist deshalb wertvoll und notwendig, daß auch den Exportrisiko-Garantie-Institutionen die nötige Aufmerksamkeit geschenkt wird.

Hohe schweizerische Textilausfuhr. — Die Ausfuhr sämtlicher schweizerischer Textilien belief sich bis Ende November 1953 auf 778 Millionen Franken, d. h. rund 100 Millionen Franken mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Der Anteil der Textilien an der schweizerischen Gesamtausfuhr erreichte bis Ende November 16,6%, d. h. den höchsten Stand seit Kriegsende. Im einzelnen zeigt es sich, daß die *Garnausfuhr* zwar gegenüber dem Vorjahre von 149 auf 131 Millionen Franken zurückgegangen ist. Demgegenüber wird bei den *Gewebeexporten* eine beträchtliche Steigerung von 214 auf 284 Millionen Franken ausgewiesen. Diese starke Zunahme ist in erster Linie auf den vermehrten Export von Baumwollgeweben sowie auch von Wollgeweben zurückzuführen. Die Seiden-, Rayon- und Zellwollgewebe verzeichnen keine so ausgesprochene Steigerung. Hervorzuheben ist außerdem die neuerliche Zunahme des Exportes von *Konfektionswaren*, der in den ersten elf Monaten 1953 den Wert von 46,3 Millionen Franken erreichte. Die Textilindustrie darf somit wenigstens mengen- und umsatzmäßig mit den Exporterfolgen im Jahre 1953 zufrieden sein. Diese erfreuliche Feststellung wird allerdings durch den Umstand getrübt, daß nicht alle Zweige unserer Industrie in gleicher Weise profitieren konnten. Artikel aus Viskose-Rayon werden gegenwärtig von der Mode vernachlässigt, so daß die auf deren Produktion eingestellten Unternehmen mit Schwierigkeiten zu kämpfen haben.

Schiedsgericht der Zürcherischen Seidenindustrie-Gesellschaft. — Im April 1951 hat eine Konfektionsfirma den ihr von einem Großhändler-Manipulanten angebotenen knitterfrei ausgerüsteten Artikel (Kette Viskose glänzend, Schuß Viskose und Zellwolle matt) aufgenommen und in kurzer Zeit 606 m bezogen und daraus 240 Kleider angefertigt. Da auf Lieferung gedrängt wurde, die Vorabstücke aber Glanz- und Druckstellen aufwiesen, gewährte der Verkäufer für die ersten 12 Stücke einen Rabatt von 20%. Aus dieser Ware gelangten 80 Kleider, die zunächst alle einwandfrei aussahen, zum Verkauf. Die Glanz- und Druckstellen waren in der Zuschneiderei ausgeschnitten worden und kamen auch infolge der Rabattgewährung für eine Reklamation nicht mehr in Betracht. Dagegen zeigten sich kurz nach Ablieferung der Kleider bei einzelnen Stücken weißliche, wolkenartige Flecken, die anscheinend von einem Kristallisationsprozeß herrührten. Diese Flecken ließen sich durch Abbürsten entfernen, kamen jedoch immer wieder zum Vorschein. Von den aus der Rabattware verfertigten Kleidern wurden nun sechs

von in- und ausländischen Kunden beanstandet und der Konfektionsfirma zurückgeschickt.

Der Käufer nahm den Standpunkt ein, daß es sich hier um einen verborgenen Fehler handle und der Verkäufer die sechs Kleider zurücknehmen und für den Schaden im Betrage von Fr. 1287.67 (einschließlich Zoll) aufkommen müsse. Der Verkäufer setzte sich mit seinem Lieferanten, einer Weberei, in Verbindung, die alsdann von der Materialprüfungsanstalt in St. Gallen ein Gutachten einholte. Dieses befaßte sich jedoch nur mit den Druck- und Glanzstellen.

Nach langwierigen Verhandlungen, in denen der Verkäufer die wolkigen Flecken nicht in Abrede stellte, jedoch jede Verantwortung dafür ablehnte und endlich auch die Schadenrechnung als übersetzt bezeichnete, wurde von beiden Parteien das Schiedsgericht angerufen. Diesem wurden die beanstandeten Röcke unterbreitet und ebenso ein Stück der unverarbeiteten Ware. Die Prüfung durch das Schiedsgericht ergab zunächst, daß zwischen dem unverarbeiteten Stück und den allerdings schon seit mehr als zwei Jahren konfektionierten Kleidern ein bedeutender Unterschied namentlich im Griff festzustellen sei, wie es denn auch für möglich gehalten wurde, daß die Rabattware seinerzeit nicht nur der Glanz- und Druckstellen wegen, sondern auch aus anderen Gründen zu wünschen übrig gelassen habe. Dem Schiedsgericht konnte allerdings kein unverarbeiteter Stoff aus der beanstandeten Partie vorgelegt werden.

In der dem Schiedsgericht unterbreiteten Fragestellung wurde nur in bezug auf die wolkigen Flecken, nicht aber die Glanz- und Druckstellen ein Urteil verlangt, da letztere ja durch den Rabatt schon abgegolten worden waren. In seiner Beantwortung stellte das Schiedsgericht zunächst das Vorhandensein der vom Käufer beanstandeten weißlichen Flecken fest und erklärte, daß, wenn dieser Fehler schon vor der Verarbeitung sichtbar gewesen wäre, er vom Käufer bei der übungsgemäßen Kontrolle hätte wahrgenommen und gemeldet werden können. Da dies nicht geschehen sei, so müßten die Mängel erst nachträglich in Erscheinung getreten sein und als verborgene Fehler bezeichnet werden. Dem Käufer wurde das Recht zugesprochen, die konfektionierte Ware zu ihrem Fakturawert, ohne weitere Schadenvergütung und abzüglich 10% Gewinn, dem Verkäufer in Rechnung zu stellen. Zu den Zollaussagen wurde bemerkt, daß ein Rückerstattungsverfahren möglich sei und eine Zollbelastung infolgedessen nicht in Frage komme. n.

Schweizerischer Seidenstoff-Großhandels- und Exportverband. — Am Freitag, dem 27. November 1953, fand unter dem Vorsitz von Herrn F. Mosimann in Zürich die 35. ordentliche Generalversammlung dieses der Zürcherischen Seidenindustrie-Gesellschaft angeschlossenen Verbandes statt. Die ihm angehörenden Handels- und Fabrikationsfirmen exportierten im abgelaufenen Jahr für mehr als 50 Millionen Franken Seiden-, Kunstfaser- und Baumwollgewebe; ferner wurde in bisheriger Weise das sehr bedeutende Inland- und Importgeschäft gepflegt.

In seinem *Präsidialbericht* bezeichnete der Vorsitzende das vergangene Jahr in geschäftlicher Hinsicht als normal. Der Export profitierte von der Liberalisierung der wichtigsten Absatzmärkte, allerdings mit Ausnahme vor allem von Frankreich und Südamerika, während sich der Inlandmarkt insbesondere für Nouveauté-Gewebe als aufnahmefähig erwies. Unerfreulich ist die ständige Vergrößerung der Kollektionen und die Zurückhaltung der Kundschaft in der Aufgabe von größeren Bestellungen, was zu fabrikationstechnischen Schwierigkeiten führt. Im billigeren Genre macht sich die ausländische Konkurrenz, die dank tieferer Veredelungstarife viel billiger offerieren kann, je länger je unangenehmer bemerkbar. Auch in der anschließenden Diskussion wurde von Mitgliederkreisen scharfe Kritik an der Tarifpolitik der schweizerischen Veredelungsindustrie geübt.

Von Herrn P. Ostertag ließ sich die Versammlung anschließend in anschaulicher Weise über die Arbeiten des 4. Internationalen Seidenkongresses in Mailand berichten.

Die *statutarischen Traktanden* wurden reibungslos abgewickelt. Die Wahlen ergaben die Bestätigung der bisherigen Vorstandsmitglieder, der Herren R. Brauchbar, J. Becker, H. Bucher, A. Enderle, E. Landolt und P. Ostertag. Herr F. Mosimann, der seit zwei Jahren dem Verband als Präsident vorsteht, wurde mit Akklamation für eine weitere Amtsdauer bestätigt.

Zum Abschluß der Tagung erörterte Dr. F. Honegger einige *aktuelle handelspolitische Probleme* für die Seidenindustrie und den Handel. Einleitend betonte er die großen Vorteile, die der Textilexport aus der Zugehörigkeit der Schweiz zur Zahlungsunion und der dadurch ermöglichten Liberalisierung der Einfuhr in den Ländern Westeuropas und des Sterlinggebietes zieht. Die Kredite des Bundes an die Zahlungsunion sind keine Geschenke an das Ausland, sondern es darf mit deren Rückzahlung gerechnet werden. Ferner werden dem Bund die Kosten und ein wesentlicher Teil des Risikos dieses Kredites durch die von der Exportwirtschaft aufgebrachte Auszahlungsabgabe abgenommen. Die Opposition gegen eine wahrscheinlich unumgängliche Erhöhung der schweizerischen Gläubigerquote bei der Zahlungsunion ist deshalb nicht gerechtfertigt. Während die Verwirklichung der offiziellen Konvertibilitätspläne verschiedener Länder wohl noch einige Zeit beanspruchen wird, haben sich durch die große Ausdehnung von Finanztransaktionen über die sogenannten Kontrollwährungen schon heute Möglichkeiten eines freieren Zahlungs- und Warenverkehrs ergeben, von denen auch die schweizerische Seidenindustrie und der Handel Nutzen ziehen können. In vermehrtem Maße wird es in Zukunft möglich sein, schweizerische, im Ausland bedruckte oder gefärbte Gewebe, oder ausländische, in der Schweiz veredelte Stoffe auch nach Clearingländern ohne Beanspruchung des gebundenen Zahlungsverkehrs zu exportieren. Die Befreiung des Textilhandels von den Fesseln der Devisenzwangswirtschaft kann nur schrittweise vor sich gehen; die in letzter Zeit festgestellten Fortschritte verdienen indessen besondere Anerkennung. ug.

Aus aller Welt

50 Jahre Seidenweberei Stehli & Co., Erzingen

Die Seidenweberei Stehli & Co., Erzingen, feierte am 5. Dezember 1953 das Jubiläum ihres 50jährigen Bestehens. Das Erzinger Werk ist eine Tochtergesellschaft des Stammhauses in Zürich, das eine 114jährige Familientradition ausweist und seit vier Generationen von der Familie Stehli geleitet wird.

Am 18. März 1903 gründete der im Jahre 1951 verstorbene Seniorchef, Herr Stehli-Zweifel, den Betrieb in Er-

zingen. Damals bestanden recht hohe Zollschränken, die einen Warenverkehr über die deutsche Grenze fast unmöglich machten. Im März 1904 wurden die ersten Stühle in Betrieb genommen und im Sommer 1906 standen bereits 260 Webstühle in einem stattlichen modernen Fabrikgebäude. Im Jahre 1909 waren schon 420 Stühle im Betrieb. Schwierigkeiten waren allerdings auch für den Erzinger Betrieb nicht zu umgehen; insbesondere der